

NACIONES UNIDAS
CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



Distr.
LIMITADA

E/CEPAL/SEM.4/L.8
ST/ECA/WP.1/2.Suppl.1
15 de abril de 1982

ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLÉS

CEPAL

Comisión Económica para América Latina

Reunión Conjunta de Expertos Gubernamentales
de África y América Latina sobre Cooperación
Económica y Técnica

Addis Abeba, Etiopía, 1 al 5 de junio de 1982



**ESTUDIO SOBRE COOPERACION TECNICA Y ECONOMICA ENTRE AFRICA Y
AMERICA LATINA EN LA ESFERA DEL COMERCIO INTERREGIONAL */**



900000277 - BIBLIOTECA CEPAL

*/ El presente documento fue preparado dentro del marco del proyecto PNUD/CEPAL/CEPA sobre "Promoción de la cooperación técnica y económica entre América Latina y África" (INT/80/908), con la colaboración del señor S. Sunassee, Consultor de la Comisión Económica para África. El estudio complementa y forma parte del documento Prospects of trade expansion between Africa and Latin America (ST/ECA/WP.1/2) preparado por la División de Comercio y Finanzas Internacionales de la Comisión Económica para África.

Indice

	<u>Página</u>
I. Ambito del estudio	1
II. Introducción	2
III. Informes de los países	3
A. Zambia	3
B. Nigeria	4
C. Senegal	7
D. Argelia	9
IV. Relaciones económicas existentes	9
V. Obstáculos a la expansión del comercio	11
A. Estructura del comercio	11
B. Relaciones comerciales tradicionales	12
C. Transporte y comunicaciones	12
D. Convenios de pagos y de crédito	13
E. Política comercial y barreras arancelarias	13
F. Información comercial	14
G. Recursos humanos	14
VI. Examen de las perspectivas futuras de comercio	15
VII. Resumen de las conclusiones	17
VIII. Recomendaciones	17
A. Política comercial	18
B. Información comercial y comercialización	18
C. Función de las organizaciones de comercialización estatales	19
D. Convenios de pago y de compensación	19
E. Transporte y comunicaciones	20
F. Cooperación industrial	21
G. Perfeccionamiento de la mano de obra	22

I. AMBITO DEL ESTUDIO

1. El presente estudio complementa la investigación sobre Prospects of trade expansion between Africa and Latin America (ST/ECA/WP.1/2) realizada por la Sección de Relaciones Comerciales y Financieras con los Países del Tercer Mundo dependiente de la División de Comercio y Finanzas Internacionales de la Comisión Económica para África. La información reunida por el consultor durante sus misiones a Argelia, Nigeria, Senegal y Zambia tuvo por objeto complementar el análisis contenido en dicho documento. Asimismo, parte de ese documento se basa en gran medida en los resultados de las investigaciones realizadas para el estudio efectuado por la Sección de Relaciones Comerciales y Financieras con los países del Tercer Mundo. No obstante este estudio forma parte de un proyecto llevado adelante conjuntamente con otros dos de los cuales uno se refiere a la planificación de la mano de obra y el otro a la transferencia de tecnología, ejecutados en colaboración con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Ambos ponen de relieve la importancia del principio de la autoconfianza colectiva de los países en desarrollo.
2. En este estudio se examinan los posibles medios y arbitrios para poner en práctica el principio de la autoconfianza colectiva a través de la expansión de los vínculos comerciales entre los países en desarrollo de África y América Latina y reducir de ese modo su dependencia excesiva respecto de los países industrializados.
3. El análisis de las modalidades actuales de intercambio comercial entre África y América Latina permite identificar algunos de los obstáculos que han entorpecido el intercambio entre ellas. Se examinan asimismo las perspectivas de expansión de las exportaciones de África hacia América Latina habida cuenta de la experiencia de los cuatro países de África visitados por el consultor. Por consiguiente, la mayoría de las propuestas dadas a conocer sólo constituyen una pauta muy general que los países pueden seguir individual o colectivamente tanto a mediano como a largo plazo para facilitar el establecimiento de un vínculo más permanente entre ambas regiones. Además, el estudio también procura examinar diversas estrategias y mecanismos relacionados con la promoción y el desarrollo del comercio. En especial, de aquellas que podrían llevar a la elaboración de proyectos interregionales conjuntos cuya ejecución podría realizarse bajo la égida de ambas comisiones económicas regionales en colaboración con otros organismos de las Naciones Unidas.
4. En un comienzo se había proyectado que el consultor permaneciera en promedio cinco días laborables en cada uno de los cinco países africanos elegidos para su misión: Argelia, Nigeria, Mozambique, Senegal y Zambia, pero desafortunadamente por razones de fuerza mayor no se pudo visitar Mozambique.
5. La misión en el terreno permitió hacer averiguaciones más completas y además reunir información relacionada con los resultados de la investigación realizada en la sede de la Comisión para África. La información y los datos reunidos fueron completados, evaluados y actualizados a fin de tener una mejor apreciación de las posibilidades de desarrollo de las exportaciones de productos africanos a los mercados de América Latina como asimismo de los elementos que obstaculizan dichas exportaciones.
6. Se realizaron varias sesiones de trabajo con organizaciones públicas y privadas y con ministerios que participan en la promoción y desarrollo de las exportaciones y con sectores de servicio pertinentes durante esa misión. Las sesiones de trabajo estuvieron dedicadas a:

/1) reunir

- 1) reunir información para analizar el comercio actual desde el punto de vista de los productos y de los países a fin de identificar los factores que permitirían a los países latinoamericanos penetrar con éxito en el mercado de Africa;
- 2) identificar los obstáculos que entorpecerían la penetración de las exportaciones africanas en el mercado latinoamericano;
- 3) examinar con las autoridades pertinentes la manera de superar algunos de los obstáculos identificados y discutir las medidas que podrían adoptarse en el plano nacional;
- 4) revisar el funcionamiento de los acuerdos en marcha y más concretamente de los acuerdos comerciales;
- 5) revisar los programas de promoción puestos en práctica y vincularlos con las actividades futuras de promoción de las exportaciones;
- 6) revisar los objetivos de perfeccionamiento de la mano de obra en relación con el intercambio comercial.

II. INTRODUCCION

7. Si bien existen desde hace mucho tiempo relaciones comerciales entre los países en desarrollo y el mundo desarrollado, es dudoso que hayan desempeñado un papel muy importante como motor del desarrollo económico en los países del Tercer Mundo. Esta circunstancia puede atribuirse en parte a que el comercio está al servicio de las necesidades industriales de los países avanzados mientras los países del Tercer Mundo continúan abasteciéndolos de las materias primas que necesitan y comprando su producción.

8. Las naciones recién independizadas han tratado de modificar este desequilibrio, herencia de la era colonial, a través de una cooperación más estrecha entre ellas. Como ejemplo de ello pueden citarse las nuevas tendencias al establecimiento de vínculos de cooperación más estrechos entre países vecinos en desarrollo. La autoconfianza colectiva de los países del Tercer Mundo parecería ser la única manera que tendrían los países más pobres para mejorar su situación y vencer el subdesarrollo. Sin embargo, queda aún mucho por hacer tanto en el plano regional e internacional antes de que los países en desarrollo puedan romper este círculo vicioso.

9. El Grupo de los 77 adoptó varias decisiones en la Conferencia sobre Cooperación Económica entre los Países en Desarrollo realizada en Ciudad de México del 13 al 22 de septiembre de 1976, que ponían de relieve entre otras necesidades la de encontrar medios y arbitrios para ampliar el comercio entre los países en desarrollo como característica esencial de su plan de acción. Esas decisiones fueron posteriormente reafirmadas e integradas en la estrategia para lograr la autoconfianza colectiva aprobada en la reunión preparatoria del Grupo de los 77 realizada en Arusha en febrero de 1979 antes de ser sometida a consideración y aprobada en el quinto período de sesiones de la UNCTAD. Además cabe recordar que tanto la Comisión Económica para Africa a través de su resolución 302(XIII), del 28 de febrero de 1977 y 355(XIV) del 27 de marzo de 1979, por una parte, y la CEPAL por intermedio de sus resoluciones 363(XVII) del 5 de mayo de 1967 y resolución 387 (XVIII) del 26 de abril de 1979, por otra parte, han recibido el mandato de los órganos legislativos correspondientes de robustecer y promover la cooperación económica y técnica en el plano interregional.

10. Asimismo en otros foros internacionales se han aprobado resoluciones y recomendaciones con la intención de robustecer estos mandatos. Por ejemplo, la Recomendación 22 del Plan de Acción de Buenos Aires aprobada en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Cooperación Técnica entre Países en Desarrollo (CTPD) realizada en agosto/septiembre de 1978 pide a las comisiones económicas regionales que ayuden a los gobiernos de los países en desarrollo a iniciar programas conjuntos para que sean llevados a la práctica por las organizaciones interregionales pertinentes o por dos o más entidades pertenecientes a diferentes regiones. Sobre la base de esos antecedentes, el presente estudio cae dentro del marco global de la CTPD y por consiguiente hace hincapié en el desarrollo del comercio entre Africa y América Latina.

III. INFORMES DE LOS PAISES

11. La información nacional disponible sobre las actividades comerciales en los cuatro países citados refleja la importancia que se le asigna a algunos de los países con los cuales comercian. Había información bastante completa sobre el intercambio comercial entre los países visitados y los principales países industrializados, pero la información sobre el intercambio comercial con los países latinoamericanos si la había, era menos detenida como para permitir de inmediato un análisis provechoso. La información disponible era más bien global y no específica y como ya se dijo escasea la información detallada sobre el intercambio comercial entre los países en desarrollo.

12. El consultor en materia de intercambio comercial no pudo reunir información detallada sobre todos los temas que se proyectaba abarcar durante las sesiones de trabajo. Esa limitación creó muchas dificultades en lo que se refiere a las posibles recomendaciones que podrían servir de base a la política. En parte ello obedece a que los países visitados no constituyen una muestra representativa de los países del Africa en lo que se refiere al intercambio comercial actual y potencial. Además, el análisis mismo se basaba en informaciones globales. Para dar una orientación al comercio entre Africa y América Latina y para elaborar proyectos que pudieran estimular o ayudar la expansión de las exportaciones de Africa a América Latina es necesario un análisis más completo que tenga en cuenta las diferencias en cuanto al grado de desarrollo entre los distintos países.

A. Zambia

13. El cobre es el principal producto de exportación de Zambia y ocupa un lugar muy importante en el comercio de dicho país con los países en desarrollo de América Latina. Zambia no exporta productos manufacturados a América Latina y el grueso de su comercio es realizado con el Brasil, con un volumen insignificante de intercambio con el Perú y Jamaica. El poco dinamismo de las relaciones comerciales puede atribuirse a varios factores algunos de los cuales serán examinados nuevamente más adelante. El sector manufacturero de Zambia atiende principalmente las necesidades del mercado local y de existir un excedente para exportación es difícil calcularlo con cierta precisión y por consiguiente no es posible elaborar un programa eficaz de promoción de las exportaciones. Cabe señalar que acaba de prepararse un estudio sobre las posibilidades de exportación del sector manufacturero pero desafortunadamente aún no había sido terminado cuando el consultor visitó el país.

14. El Gobierno ha elaborado una política bien definida de desarrollo de las exportaciones. El conjunto de incentivos para fomentar la exportación comprende la exoneración temporal de impuestos, el reintegro de derechos aduaneros, exenciones de derechos aduaneros para la maquinaria utilizada en la manufactura de productos de exportación. Sin embargo, la falta de apoyo administrativo necesario tiende en cierta medida a frustrar la buena marcha del sistema. Por ejemplo, el obstáculo principal con que tropieza el sector exportador es la imposibilidad de quienes desearían dedicarse a esa actividad de obtener los insumos oportunamente de manera que puedan cumplir los compromisos contraídos con los importadores. Esta situación se debe a la reducida prioridad asignada a la importación de los insumos utilizados en la manufactura de productos de exportación. Además, como sólo se permite exportar cuando no hay posibilidades de que se produzca escasez en el mercado de Zambia los exportadores de dicho país se muestran reacios a aceptar órdenes externas por temor de no ser capaces de cumplir el compromiso oportunamente. Vale la pena señalar que el atraso en las entregas o el incumplimiento de los compromisos contraídos de comercio internacional anula los efectos de toda actividad de promoción de las exportaciones y perjudica la imagen del país como abastecedor responsable.

15. A continuación se indican los principales obstáculos para el desarrollo de las exportaciones de Zambia a los países latinoamericanos:

- a) falta de informaciones comerciales;
- b) el hecho de ser un país sin litoral crea graves problemas de comunicaciones y de transporte marítimo que tienden a perjudicar la posición competitiva de Zambia en el mercado mundial;

- c) la falta de racionalización y de servicios de financiamiento orientados a la exportación tanto antes como después de realizadas las exportaciones, etc.

16. Además, cabe mencionar que no se desarrollan actividades sistemáticas en promoción de las exportaciones tendientes a facilitar la penetración del mercado de América Latina, excepción hecha de las exportaciones de cobre. Las visitas realizadas a los países latinoamericanos por representantes de Zambia han estado más bien orientadas a la importación que a la exportación.

17. Zambia suscribió un tratado de amistad, cooperación y comercio con el Brasil pero nada se ha hecho oficialmente después para su puesta en práctica. Sin embargo, existe cooperación entre Zambia y el Brasil en el sector de la minería especialmente en lo que se refiere a la extracción y comercialización de piedras y metales preciosos.

B. Nigeria

18. El comercio de Nigeria con los países de América Latina es favorable a éstos y el saldo comercial durante el período de 1972 a 1978 aparece en el cuadro 1. El petróleo es el producto de exportación más importante de Nigeria a los países de América Latina, pero se ha exportado también un pequeño volumen de cueros y pieles, maní, goma arábiga, almendras de palma, pescado, y nueces de cola, a la Argentina, el Brasil y Venezuela, pero en una escala insignificante en comparación con el petróleo crudo.

19. Por otra parte, el grueso de las importaciones de Nigeria procedente de los tres principales países latinoamericanos con los cuales comercia ha correspondido a productos manufacturados o semimanufacturados y alimentos.

Cuadro 1.
COMERCIO ENTRE NIGERIA Y AMERICA LATINA.
(Miles de naira).

	Brasil	Argentina	Venezuela	Otros países latinoamericanos b/	Total
<u>1972.</u>					
Exportaciones a/	14 058	1	3 058	+5 742	22 859
Importaciones	1 128	76	394	176	1 774
Balance comercial	+12 930	-75	+2 664	+5 566	+21 085
<u>1973.</u>					
Exportaciones a/	4 191	6	8	11 923	16 128
Importaciones	4 258	164	282	23	4 727
Balance comercial	-67	-158	-274	+11 900	+11 401
<u>1974.</u>					
Exportaciones a/	48	19	7	15 323	15 397
Importaciones	9 749	1 548	273	1 364	12 934
Balance comercial	-9 701	-1 529	-266	+13 959	+2 463
<u>1975.</u>					
Exportaciones a/	28	-	123	14 723	14 874
Importaciones	35 930	3 474	4 809	2 836	47 049
Balance comercial	-35 902	-3 474	-4 686	+11 887	-32 175
<u>1976.</u>					
Exportaciones a/	59 176	2	-	23 852	83 030
Importaciones	68 468	1 056	1 531	1 134	72 189
Balance comercial	-9 292	-1 054	-1 531	+22 718	+10 841
<u>1977.</u>					
Exportaciones a/	46 550	-	-	33 837	80 387
Importaciones	75 326	7 980	40	2 573	85 919
Balance comercial	-28 776	-7 980	40	+31 264	-5 532
<u>1978.</u>					
Exportaciones a/	38 867	11 063	26	22 738	72 694
Importaciones	114 542	15 775	25	2 751	133 093
Balance comercial	-75 675	-4 712	+1	+19 987	-60 399

Fuente: 1. Nigeria Trade Summary: 1972-1977 (números correspondientes a diciembre); 2. Federal Office of Statistics Trade Tabulation para 1978.

a/ Las exportaciones incluyen las reexportaciones.

b/ Otros países latinoamericanos excepto Argentina, Brasil y Venezuela.

20. En las relaciones comerciales de Nigeria con los países de América Latina predomina el Brasil. El comercio entre ellos ha aumentado de 25 millones de dólares en 1962 a más de 600 millones en 1978. En un comienzo el Brasil exportaba principalmente a Nigeria automóviles y derivados de la carne; sin embargo, ahora exporta artículos domésticos, herramientas industriales, implementos agrícolas, generadores para motores, varillas de fierro y acero, e hilados de algodón y poliéster. Recientemente Brasil ganó una propuesta para construir cuatro buques de carga para Nigeria. Brasil ha tenido resultados igualmente favorables en el mercado de servicios de Nigeria.

21. El éxito de Brasil en ese mercado puede atribuirse a varios factores: entre los más importantes cabe citar las actividades de la empresa INTERBRAS (filial de la PETROBRAS) que ha estado a la vanguardia de la penetración comercial e industrial del Brasil en el mercado de Nigeria.

22. La INTERBRAS fue creada principalmente para la adquisición e importación del petróleo elaborado en el Brasil, pero en 1976 fue reorganizada y se le encomendó la comercialización de los productos básicos y productos manufacturados brasileños y el suministro de servicios a la vez que la adquisición de derivados del petróleo para el Brasil. Así la empresa se transformó en un mecanismo de comercialización al servicio de cualquier exportador brasileño que quisiera utilizar sus servicios y su conocimiento del mercado de Nigeria. A la vez, permitió a las empresas brasileñas reducir al mínimo sus costos de comercialización.

23. Para vencer la resistencia de los consumidores a los nuevos productos y a las marcas desconocidas la INTERBRAS creó su propia marca comercial "TAMA" que llevan todos los productos brasileños comercializados en Nigeria. Dicha empresa ha elaborado una estrategia de comercialización a fin de utilizar su base en Nigeria como trampolín para distribuir sus productos a otros estados vecinos del Africa occidental, esperando posiblemente aprovechar la existencia de la comunidad económica de los países del Africa oriental 1/ (ECOWAS) a la cual pertenece Nigeria.

24. El avance de las comunicaciones para atender este vínculo comercial recientemente establecido es apreciable. En un comienzo el servicio de transporte directo se limitaba a vuelos especiales de carga para el transporte de carne congelada a Nigeria. Actualmente hay un vuelo a la semana de pasajeros y cinco de carga y además se ha establecido una empresa mixta de transporte marítimo en la que participan Brasil y Africa occidental, que le da especial importancia al comercio de Nigeria, tan exitosa que actualmente se hacen 8 viajes al mes entre Brasil y Nigeria.

25. La política de industrialización de Nigeria tiene por objeto principal la sustitución de las importaciones tanto por razones de balance de pagos como por el deseo de alcanzar rápidamente el desarrollo económico. Teniendo en cuenta este antecedente varios exportadores brasileños que comercian con Nigeria han mostrado interés por crear empresas mixtas para producir en ese país lo que antes se importaba. En este caso INTERBRAS también está actuando como agencia de varias empresas brasileñas que han mostrado interés por esta actividad y a ese fin ha desempeñado una función activa y decisiva en la facilitación de la creación de empresas mixtas. Recientemente se estableció una comisión mixta brasileño-nigeriana para coordinar los proyectos mixtos y la transferencia de tecnología a Nigeria.

1/ Economic Community of West African States (ECOWAS).

26. El Manual of Export Incentives de Nigeria indica en cierta medida la importancia que le atribuye el Gobierno de Nigeria al desarrollo de las exportaciones al decir que la necesidad de diversificar y expandir las exportaciones de Nigeria para acelerar su desarrollo económico es plenamente reconocida ahora por el Gobierno. A ese fin es necesaria una planificación sistemática para lograr un crecimiento dinámico de las exportaciones que suponga acrecentar la participación de las manufacturas y semimanufacturas en el comercio total de exportación y la exportación hacia nuevos mercados y hacia nuevos compradores. Por consiguiente las iniciativas de algunas empresas brasileñas podrían examinarse desde ese punto de vista.

27. Además de haber establecido un esquema muy completo de incentivos a la exportación acaba de terminarse recientemente un estudio sobre el potencial de exportación. Se espera que una vez conocidos los resultados de este estudio se pueda iniciar un programa dinámico de comercialización en algunos países latinoamericanos. Sin embargo, por el momento la mayoría de las misiones que han visitado los países latinoamericanos lo han hecho en busca de productos para importar.

C. Senegal.

28. Los principales países latinoamericanos con los cuales comercia Senegal, son el Brasil, México, Venezuela y Uruguay. El Gobierno de ese país ha suscrito asimismo acuerdos comerciales con el Brasil y Venezuela. En los cuadros 2 y 3 se muestra que el saldo del comercio entre el Senegal y estos cuatro países era favorable a ellos entre 1972 y 1977 por un margen apreciable incluso para Venezuela y pese a que hay un tratado de comercio vigente con ese país (véase el cuadro 3).

Cuadro 2.-

BALANCE COMERCIAL DE SENEGAL CON LOS PRINCIPALES PAISES
LATINOAMERICANOS CON LOS CUALES COMERCIA a/
(Miles de francos CFA).-

	1972.	1973.	1974.	1975.	1976.	1977.
Importaciones	481 018	1 119 044	9 018 851	2 212 681	1 990 005	1 825 273
Exportaciones	3 897	750	680 161	2 779	860 523	155
Balance comercial	-477 121	-1 118 968	-8 338 689	-2 209 903	-1 729 481	-1 824 118

Fuente: Directorio de Comercio Exterior del Senegal.

a/ Brasil, México, Uruguay y Venezuela.

Cuadro 3

BALANCE COMERCIAL ENTRE SENEGAL Y VENEZUELA, 1974-1978

(Miles de francos CFA)

	1974	1975	1976	1977	1978
Importaciones	162 385	258 622	549 742	591 762	486 355
Exportaciones	-	-	100	11	-
Balance comercial	-162 385	-258 622	-549 642	-591 751	-486 355

Fuente: Directorio de Comercio Exterior, Senegal.

29. Es importante señalar que el intercambio comercial entre Senegal y los cuatro países latinoamericanos indicados se limita a unos pocos productos. Las principales importaciones del Senegal consisten de derivados del petróleo, maquinaria y equipo, azúcar y tabaco en tanto que sus exportaciones se componen fundamentalmente de productos básicos derivados del fosfato, aceite de maní, maní y productos del mar.

30. Ha habido varios contactos entre Senegal y Venezuela y entre ellos cabe mencionar la visita del ex Presidente Leopold Senghor a Venezuela en 1968 y la participación de ese país en la Feria de San Pablo en 1980. Además, se envió una misión económica al Brasil a fin de adquirir maquinaria y equipo y atraer inversiones brasileñas al Senegal en la forma de empresas mixtas. El Senegal fue incluido recientemente en la gira realizada por hombres de negocios africanos (en la cual participaron Argelia, Egipto, Nigeria y Zambia) auspiciada por la Comisión Económica para África por cinco países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Cuba, México y Venezuela) en marzo/abril de 1981.

31. Las autoridades del Senegal están firmemente convencidas que la cooperación interregional a través de empresas mixtas con la participación de algunos países de América Latina sería la más provechosa desde el punto de vista económico para el intercambio comercial y que debería estimularse su creación. El Senegal cree que algunas de las dificultades y restricciones que han encontrado sus exportaciones hacia los países latinoamericanos obedecen en gran parte a la falta de empresas mixtas. Los obstáculos más importantes encontrados por el Senegal son:

- a) sus costos elevados de producción en comparación con los de los países latinoamericanos;
- b) el desconocimiento del mercado latinoamericano;
- c) insuficiencia de la capacidad de transporte marítimo o falta de ella por el reducido volumen de carga enviada desde Senegal a América Latina;
- d) falta de convenios adecuados de pago.

/D. Argelia

D. Argelia

32. Desde su independencia el país ha aplicado políticas económicas basadas en tres principios fundamentales: la nacionalización, industrialización, y la reforma agraria. En la Carta Nacional del 27 de junio de 1976 se declara que la nacionalización del comercio exterior y del comercio al por mayor es esencial para la socialización de la economía y está a la par con la nacionalización del sector productivo. Las autoridades de ese país están firmemente convencidas que es necesario nacionalizar el comercio exterior para abrir nuevas vías de exportación para estimular a los interesados en el mercado de Argelia a adquirir sus productos. El Presidente Boumedienne declaró en su mensaje al país, de abril de 1978, que el país estaba reexaminando los posibles países con los cuales comerciar y que le prestaba creciente atención a su comercio con el Tercer Mundo. Por lo tanto, vale la pena señalar que la creación de empresas mixtas en Argelia se rige por algunos principios específicos. Por ejemplo, se estipula que en los acuerdos de inversión con participación extranjera, especialmente en sectores nacionalizados, el Estado retiene para sí el control del acceso al mercado nacional y es el accionista mayoritario.

33. En parte sobre la base de los antecedentes anteriores se ha especificado en algunos acuerdos de empresas mixtas vigentes entre la Société Nationale pour le Transport et la Commercialisation en Hydrocarbures (SONATRACH) y la PETROBRAS del Brasil que la SONATRACH reembolsará a la PETROBRAS el 49% de los costos de exploración del petróleo y que la producción se dividirá entre ellos sobre una base de 51 a 49 por un período de 12 años.

34. Las relaciones comerciales de Argelia con otros países latinoamericanos en desarrollo muestran una modalidad similar a la encontrada durante la visita a los otros tres países que se incluyeron en la misión. Como se dijo, Argelia fue también uno de los cinco países africanos que estuvo representado en la gira por América Latina de hombres de empresa africanos auspiciada por la ECA. Las informaciones y datos reunidos durante la visita indican que las principales importaciones de Argelia son azúcar, café, trigo, maíz, automóviles y minerales de zinc procedentes principalmente de la Argentina, el Brasil, El Salvador, México y el Perú. Las exportaciones de Argelia por otra parte se componen fundamentalmente de fosfatos naturales y crudos con destino al Brasil.

IV. RELACIONES ECONOMICAS EXISTENTES

35. Las publicaciones económicas muestran que la mayoría de los países en desarrollo son esencialmente exportadores de productos básicos. Esto ha llevado a pensar que, por el hecho de competir por los mismos mercados mundiales, los países en desarrollo no pueden tener colaboración entre sí o intercambio comercial. La realidad económica del antiguo orden económico respaldaba este parecer, especialmente en lo que se refiere a las relaciones comerciales entre países de América Latina y Africa cuando la colaboración sólo existía bajo la forma de afiliación a algunos carteles de productos (SIPEC, OPEP) o como signatorios de algunos acuerdos internacionales de productos básicos (café, bauxita).

36. Sin embargo con el transcurso del tiempo los países de Africa y de América Latina se han dado cuenta que actividades como el comercio, las empresas industriales mixtas, la fijación coordinada de precios de algunos productos básicos como el caso de los carteles citados, la ayuda técnica y financiera entre ellos, etc., son provechosas para ambos en lo que se refiere al desarrollo económico de sus respectivas economías. A este respecto vale la pena destacar algunos casos de colaboración económica que ponen de relieve el potencial existente. En parte dentro del marco de los antecedentes anteriores se han suscrito acuerdos

/entre Zambia

entre Zambia y el Brasil para la explotación y comercialización de los metales y piedras preciosas del primero de ellos. Asimismo se ha creado una comisión brasileño-nigeriana para estimular las empresas mixtas y la transferencia de tecnología a Nigeria. Se ha establecido una empresa marítima mixta para el transporte entre el Brasil y Africa Oriental que le da especial importancia al comercio de Nigeria. Argelia suscribió un acuerdo con la PETROBRAS del Brasil para la explotación, producción, transporte, elaboración y comercialización de derivados del petróleo. Al momento de redactarse este informe había conversaciones en marcha en Senegal para establecer un banco brasileño que indudablemente ayudará a acrecentar el intercambio comercial entre ambos países como ha ocurrido en Nigeria con las múltiples actividades de INTERBRAS.

37. La colaboración económica entre América Latina y el Africa ha ido acompañada por un rápido crecimiento del comercio de bienes y servicios entre ambos continentes en favor de los países latinoamericanos. No obstante, vale la pena señalar, como se expresa en el párrafo 13 del estudio (ST/ECA/WP.1/2) de la ECA que las exportaciones de los países latinoamericanos se componen principalmente de bienes manufacturados, elaborados y semielaborados y de servicios en tanto que las exportaciones del Africa consisten fundamentalmente de productos básicos. Africa importa desde América Latina equipo de transporte, vehículos, repuestos, herramientas industriales, artefactos domésticos, implementos agrícolas, generadores para motores, varillas de hierro y acero, buques de carga, aviones militares y productos refinados de petróleo. Las exportaciones de Africa a América Latina consisten principalmente de petróleo crudo, fosfato natural, cobre, aceite de maní, maní y productos del mar. Un análisis más a fondo, sobre la base de las informaciones de los cuadros I a VII del documento ST/ECA/WP.1/2, no sólo confirma lo dicho anteriormente sino que contradice la impresión existente de que habría sido Africa quien más se habría beneficiado de estas relaciones comerciales recientemente establecidas. La relación de Africa con los otros países del Tercer Mundo incluidos los de América Latina la relega a la posición de mero exportador de productos básicos. Por ejemplo las exportaciones de combustibles minerales y materias afines y de otros crudos a América Latina representaban 50.7% en 1976, 53.1% en 1977 y 51.2% en 1978 de las exportaciones totales del Africa. En cambio, los países latinoamericanos exportaron a los países del Africa en desarrollo una proporción bastante elevada de productos que no eran básicos. Las informaciones contenidas en el cuadro IV del documento ST/ECA/WP.1/2 indican que las exportaciones de sólo cuatro de los 50 países africanos, cuales eran Nigeria, la Jamahiriya Arabe Libia, Angola y Gabón, representaron 94.4% en 1977, 93.0% en 1978 y 91.8% en 1979 de las exportaciones totales del Africa a América Latina. Asimismo, en el cuadro V se advierte que las exportaciones de cuatro países latinoamericanos: Argentina, Brasil, Trinidad y Tabago y Venezuela representaron 89.9% en 1977, 90.8% en 1978 y 92.3% en 1979 de las exportaciones latinoamericanas totales al Africa. En cierta medida salta a la vista que ésta es una concentración geográfica y por países reducida y no muy conveniente que es necesario reestructurar.

39. Las exportaciones de cuatro países africanos -Argelia, Nigeria, Senegal y Zambia- de los cinco visitados por el consultor en su misión, a los países de América Latina ascendían a 2 573 millones de dólares en 1977, 1 487 millones en 1978 y 2 622 millones en 1979. La suma total de las exportaciones de estos países a América Latina representó 64.3% en 1977, 40% en 1978 y 55.8% en 1979 de las exportaciones totales del Africa a dicho continente. Ello es atribuible en parte a que Argelia y Nigeria son los principales exportadores de petróleo del Africa a América Latina y las exportaciones de este producto configuran el grueso de las exportaciones del Africa destinada a ese mercado.

40. Como puede verse el nuevo intercambio comercial entre Africa y América Latina se caracteriza por la gama muy limitada de productos que abarca y por la participación de un número muy limitado de países de ambas regiones.

V. OBSTACULOS A LA EXPANSION DEL COMERCIO

41. Diversos factores han obstaculizado el desarrollo de las exportaciones africanas y algunos de ellos se mencionan respecto de cada uno de los países visitados durante la misión. Sin embargo, estos factores adquieren una dimensión diferente cuando se los vincula al comercio interregional entre Africa y América Latina. Primero, cabe señalar que los vínculos comerciales entre ambas regiones son relativamente recientes y que éstos adolecen de los problemas que se plantean en los períodos iniciales. Ello quizá en parte explicaría la falta de una infraestructura de comercio básica en lo que se refiere a convenios de pago, información sobre comercialización, vías efectivas para el contacto comercial, y además ambas regiones difieren en cuanto a sus antecedentes históricos e influencias culturales recibidas. La influencia europea tiende a predominar en el Africa en tanto que la de los Estados Unidos se deja sentir en los países latino-americanos. A la enorme polarización ocasionada por esa influencia externa se suman las diferencias culturales y de hábitos existentes. Estos factores han contribuido apreciablemente a que el intercambio comercial entre los países de ambas regiones haya sido reducido.

42. Quizá entre los obstáculos más importantes al desarrollo de las exportaciones del Africa a América Latina figuren:

- a) La insuficiencia de las estructuras comerciales en la mayoría de los países africanos;
- b) El arraigo de las relaciones comerciales tradicionales;
- c) La carencia de sistemas eficientes adecuados y baratos de transporte y comunicaciones;
- d) La falta de sistemas adecuados de pago y de servicios de crédito;
- e) La aplicación de políticas comerciales y de aranceles aduaneros que no están orientados a la exportación;
- f) La falta de información sobre el mercado y de servicios de información comercial;
- g) El desarrollo insuficiente de los recursos humanos que dificulta su adaptación a las oportunidades comerciales que puedan existir en América Latina;
- h) La limitada capacidad o estructura de la producción que no se adapta fácilmente a las nuevas oportunidades de mercado descubiertas.

A. Estructura del comercio

43. Las economías de los países africanos han estado orientadas fundamentalmente a la producción agrícola y se han dedicado principalmente a la exportación de productos básicos. En su esfuerzo de industrialización la mayoría de esas economías han adoptado políticas de sustitución de importaciones y la creación de un sector manufacturero capaz de abastecer el mercado local. No debe sorprender entonces que la infraestructura física existente y los servicios afines difícilmente puedan adaptarse a las exigencias del comercio de exportación de productos manufacturados o semimanufacturados o de productos agrícolas semielaborados. Además, sus esfuerzos para reestructurar en cierta medida su base industrial a fin de desarrollar las exportaciones de productos manufacturados han tropezado,

/aparte de

aparte de los obstáculos mencionados, con graves barreras no arancelarias en diversos campos. Las medidas de control cambiario ideadas fundamentalmente para promover la producción agrícola y el sector de sustitución de importaciones difícilmente pueden adaptarse para atender las necesidades de los exportadores que requieren financiamiento oportuno y suficiente para poder cumplir sus compromisos con sus compradores externos. Asimismo, las prácticas administrativas proyectadas para el control interno y de las importaciones destinadas al consumo local desalientan por su falta de flexibilidad el desarrollo de las exportaciones de productos manufacturados.

B. Relaciones comerciales tradicionales

44. Ya se ha dicho que África ha mantenido vínculos muy estrechos con Europa y no con América Latina y que ésta a su vez tiene sus vinculaciones con América del Norte. Esta situación se refleja en la composición del comercio de África la cual tradicionalmente ha abastecido de materias primas a Europa y ha comprado de ella manufacturas. Por otra parte existe un comercio bien establecido en ambos sentidos entre América del Norte y América Latina, en tanto que el de ésta con África era mucho menor hasta hace muy poco tiempo. Esta situación, aparte de la influencia que ha ejercido sobre las modalidades de consumo, ha repercutido desfavorablemente sobre los procedimientos administrativos y las políticas vinculadas al intercambio y al desarrollo industrial de la mayoría de estos países en desarrollo.

45. África ha considerado que los obstáculos anteriores constituyen una barrera insuperable para el desarrollo futuro de sus exportaciones de productos manufacturados a América Latina. Con todo, dichos problemas no parecen plantearse para países más industrializados como el Brasil que ha demostrado que aplicando un criterio de comercialización bien planificado y utilizando en forma adecuada sus mecanismos de comercialización es posible penetrar el mercado africano para colocar productos de consumo manufacturados. Así lo confirma el aumento de las exportaciones del Brasil a Nigeria y a otros mercados del África.

C. Transporte y comunicaciones

46. Desde el punto de vista internacional, el transporte y las comunicaciones son servicios que se prestan para atender la demanda efectiva y no para buscar o estimular la demanda. Así, si se facilitara, estimulara y fomentara el comercio entre África y América Latina hasta que se alcanzase un volumen de tráfico suficiente, naturalmente se crearían servicios adecuados de transporte y de otra índole.

47. No existen vinculaciones de transporte apropiadas, eficientes y baratas entre África y América Latina porque no hay un volumen suficiente de tráfico entre ambas regiones y no porque ocurra lo contrario. Cabe citar como ejemplo la vinculación existente entre el Brasil y Nigeria a través de un vuelo semanal de pasajeros, cinco vuelos semanales de carga y ocho viajes marítimos mensuales en tanto que no existe ninguna conexión regular entre Brasil y ningún otro país del África. Eso se debe principalmente en el primero de los casos a que hay suficiente tráfico y en el segundo a que no lo hay.

48. África no ha dispuesto de un servicio de transporte eficiente y adecuado a sus necesidades porque para su intercambio comercial ha dependido excesivamente de los servicios regulares de transporte marítimo y éste ha sido uno de los principales obstáculos a la expansión de las exportaciones procedentes de África.

/Este problema

Este problema ha interferido mucho en el comercio interregional entre Africa y América Latina. La concentración y limitación del comercio tanto desde el punto de vista de los productos incluidos como de los países que participan en él crea un círculo vicioso para Africa en el que la falta de carga general suficiente que se mueva de Africa a América Latina ha impedido tener acceso a un sistema de transporte económico y racional. Por falta de servicios portuarios adecuados en la mayoría de los puertos de Africa se recargan los costos de manipulación y en algunos casos se cobran sobretasas; ambos elementos reducen la competitividad de los productos africanos en el mercado mundial y asimismo en los mercados de otros países en desarrollo.

49. Sin embargo, debe señalarse que se ha logrado en cierta medida reducir los fletes especialmente en los países que han creado sus propias empresas de transporte marítimo a veces en colaboración en el plano subregional bajo la forma de consejos de usuarios o de líneas marítimas nacionales o multinacionales para atender las necesidades de exportación de los países que en ella participan.

D. Convenios de pagos y de crédito

50. Los países del Africa no sienten excesivamente la falta de un sistema de pagos adecuados, porque exportan fundamentalmente productos básicos. La mayoría de estos productos se destinan a los mercados tradicionales con los cuales ya existen convenios para resolver esta dificultad. Por ejemplo, con arreglo a la convención de Lomé varios de los países africanos visitados reciben un trato especial en virtud del sistema STABEX. Sin embargo, en relación con la exportación de productos semielaborados o manufacturados los países de ambas regiones tienden a insistir en que los pagos se efectúen en monedas convertibles.

51. Quizás el principal obstáculo sea la falta de instituciones africanas que presten servicios previos y posteriores a la expedición de la carga, y de financiamiento crediticio. La mayoría de los países en desarrollo del Africa cuando exporta productos no básicos suele no poder ofrecer crédito en condiciones favorables a los proveedores en tanto que eso sí lo pueden hacer sus competidores en América Latina. En Centroamérica el establecimiento de una infraestructura financiera especial de esta índole ha facilitado muchísimo el proceso de ajuste de su sector externo para los miembros participantes.^{2/}

E. Política comercial y barreras arancelarias

52. Las políticas comerciales de la mayoría de los países en desarrollo comprenden muchísimas medidas para proteger la industria naciente o los principales objetivos de los esquemas de integración económica subregional. La interdependencia entre las partes contratantes de una región por efecto de los acuerdos comerciales pertinentes suele ser muy pronunciada. Su objetivo es estimular y estabilizar el desarrollo económico intrarregional a fin de eliminar los obstáculos al comercio entre los signatarios a la vez que crear barreras arancelarias extrarregionales. Uno de los requisitos para la expansión del comercio entre Africa y América Latina debe ser la rebaja recíproca de los aranceles. Hasta ahora ha solido olvidarse, cuando se negocia la reducción de aranceles, que su objetivo es mejorar la posición competitiva de los países respectivos o compensar su desfavorable influencia en el comercio. La experiencia ha demostrado que la mayoría de los acuerdos globales de comercio en los cuales ha participado el Africa no la han beneficiado en una medida compatible con sus propios compromisos.

^{2/} Véase asimismo el párrafo 29 del documento ST/ECA/WP.1/2.

53. Quizá ello ha ocurrido porque al suscribir esos acuerdos comerciales los países del Africa pueden haber hecho más hincapié en la necesidad de establecer un marco jurídico para la exportación de sus productos primarios y por lo tanto han tendido a descuidar el potencial y la importancia del desarrollo industrial, especialmente de la exportación de sus propios productos manufacturados.

F. Información comercial

54. Las relaciones económicas entre los países en desarrollo del Africa y de América Latina se iniciaron no hace mucho y por lo tanto no es raro que no exista información necesaria y básica para las decisiones importantes de comercialización en esta materia.

55. La falta de información en el Africa ha limitado mucho el rápido fomento de sus exportaciones o la expansión del comercio. Es necesario rectificar cuanto antes esta situación para que aumente significativamente el intercambio comercial entre ambas regiones. No sólo se carece en Africa de información sobre los mercados de exportación potencial sino también de datos básicos sobre el volumen de la producción nacional disponible para exportación.

56. Los mercados tienen por definición una estructura dinámica y sólo tendrán éxito aquellos exportadores que están en condiciones de exportar u ofrecer para la venta oportunamente el producto adecuado, al precio conveniente y de buena calidad. Sin embargo para poder hacerlo el exportador debe tener acceso a informaciones apropiadas que le permitan competir efectivamente en el mercado mundial. Y ello porque los mercados de otros países en desarrollo incluidos los de América Latina forman parte del mercado mundial y difieren muy poco de los mercados tradicionales de exportación del Africa.

G. Recursos humanos

57. Los objetivos enumerados en el Programa de Arusha para la Autoconfianza Colectiva dentro del marco de la cooperación económica entre países en desarrollo suponen la existencia de personal técnico y administrativo autóctono plenamente capacitado. Desafortunadamente, Africa dista mucho de encontrarse en esa situación. Para que Africa pudiese aprovechar al máximo su potencial de intercambio comercial, además de exportar productos básicos e incluso contraviniendo los principios de la teoría de las ventajas comparativas, tendría que explotar plenamente su potencial de fabricación y exportación de productos elaborados y semielaborados aprovechando su dotación de mano de obra barata, si bien eso significa que debe producir productos que puedan competir en el mercado mundial. Para que Africa tenga éxito en ese mercado es necesario que desde el punto de vista de sus recursos humanos y su estrategia comercial pueda hacer frente a la competencia y que proceda con gran iniciativa y baje sus precios para superar a sus competidores en el uso de los mecanismos de comercialización. Para lograrlo es necesario contar con una fuerza de trabajo especializada muy competente dirigida por un conjunto capaz de administradores.

VI. EXAMEN DE LAS PERSPECTIVAS FUTURAS DE COMERCIO

58. El análisis anterior muestra que ha ido surgiendo cierta modalidad de intercambio entre Africa y América Latina pero que ésta no satisface las aspiraciones del continente africano. Con todo, las aspiraciones del Africa y sus necesidades de crecimiento y desarrollo económico sólo pueden lograrse aumentando las manufacturas de bienes de consumo e industriales y diversificando las exportaciones a fin de incluir una proporción mayor de productos manufacturados. Desafortunadamente las relaciones comerciales recientemente establecidas por Africa con América Latina no han evolucionado en ese sentido.

59. Ello ha ocurrido pese a que con arreglo a las conclusiones de diversas conferencias del Grupo de los 77 se ha dado nuevo impulso a la cooperación económica entre ambos continentes. Este informe y sus recomendaciones fueron preparados teniendo en cuenta este antecedente con la esperanza de que al poner de relieve la situación actual sería posible que se adoptaran medidas que ayudaran a modificar la situación y a colocar las relaciones comerciales de ambos continentes en su justa perspectiva.

60. Como ya se ha dicho el intercambio entre los países de Africa y de América Latina en desarrollo es más bien limitado en cuanto a la gama de productos y sólo algunos países de cada región participan en él activamente. Puede decirse que esta relación comercial recientemente establecida ha contribuido a mejorar la base industrial de América Latina y a la diversificación de sus exportaciones. Sin embargo, Africa ha continuado siendo abastecedor de productos primarios sin que haya habido una diversificación comparable de su base industrial. Las relaciones comerciales pueden prosperar sólo si benefician a todas las partes que en ella participan y contribuyen a que ellas alcancen sus aspiraciones económicas respectivas. A menos que los países más desarrollados demuestren la intención de que así lo creen ellos, es de temer que los países relativamente menos desarrollados adopten medidas que puedan entorpecer el intercambio comercial entre ambas regiones.

61. No vale la pena buscar culpables. Pero no sería realista esperar que la situación se corrigiera sin que las partes que hayan tenido la ventaja de haber entrado primero en este campo no adopten las medidas adecuadas. Deben tomarse cuanto antes medidas que creen un clima adecuado propicio al desarrollo de las exportaciones de manufacturas africanas a los países latinoamericanos. Es sorprendente cuánto se logra con tan poco para crear un clima apropiado al fomento de las exportaciones. Como ejemplo podría citarse la acción de los gobiernos de la Argentina y del Brasil que al eliminar los gravámenes de exportación y establecer financiamiento previo y posterior a la exportación, autorizar la entrada temporal de los insumos necesarios y al conceder el reintegro de derechos a la producción para la exportación han contribuido a la penetración exitosa de sus productos de consumo en los mercados africanos.

62. Casi 65% del total de las exportaciones africanas a América Latina se componen de petróleo producido por sólo 15% de los países africanos de la región. Las exportaciones del 85% restante de los países de la región no han sido regulares aunque en algunas oportunidades su volumen ha sido bastante elevado. Como ejemplo cabe citar el caso de las exportaciones de cobre de Zambia por valor de 195 millones de dólares, con un máximo, durante el período 1970-1979 de 58 millones en 1973 y ello pese a que no exportó entre 1976 y 1978. Las exportaciones se reanudaron en 1979 y, según información recibida cuando se hizo el estudio, Zambia debería estar en condiciones de exportar nuevamente cuantiosos volúmenes de cobre a América Latina en el futuro.

63. Pese a las desigualdades mencionadas, el potencial que ofrecen las similitudes existentes -la etapa de desarrollo económico, las aspiraciones de los pueblos de ambas regiones y sus necesidades básicas- son factores que, estudiados apropiadamente, podrían robustecer las actuales vinculaciones comerciales. Por consiguiente es lógico suponer que los productos disponibles en el Africa puedan ser más adecuados para los países latinoamericanos que aquellos procedentes de los países desarrollados. Y por ello nos referimos a herramientas e implementos agrícolas usados por pequeños agricultores, alimentos básicos elaborados, vestuario, etc.

64. Sobre la base de lo dicho anteriormente y de la situación económica de la mayoría de los países africanos y más concretamente de su situación de balance de pagos parecería conveniente al comienzo tratar de aumentar el intercambio comercial con los países de América Latina que ya comercian con los países africanos. Sería necesario prestar atención especial al aprovechamiento de la capacidad ociosa existente en algunas industrias de sustitución de importaciones antes de iniciar nuevas inversiones. Desafortunadamente el consultor no pudo evaluar a través de los contactos establecidos, la magnitud de esa capacidad ociosa en los cuatro países visitados. Es necesario entonces que este potencial se investigue posteriormente.

65. El nuevo dinamismo que ha adquirido la cooperación internacional se refleja en los crecientes contactos establecidos en todos los planos (véase el párrafo 42 del documento ST/ECA/WP.1/2). Estos contactos aumentaron en el período 1972 a 1980 como se muestra en la lista indicativa aludida. Naturalmente, hay una clara correlación entre esos contactos y el éxito del desarrollo comercial de países como la Argentina y el Brasil.

66. Es evidente que hay una diferencia básica en cuanto al criterio aplicado entre Africa y América Latina en esta materia. Nuevamente sobre la base de la lista indicativa, puede verse que el Africa tiende a utilizar esos contactos, establecidos a través de misiones de buena voluntad, como medio para crear una especie de atmósfera política favorable. Los países de América Latina por otra parte tienden a darle mucho más importancia a la vinculación entre el elemento de buena voluntad política con las perspectivas de promover aún más sus exportaciones en cada misión. Además, la información reunida indica que los países africanos han utilizado las misiones comerciales más bien para identificar fuentes de suministro que para encontrar mercados de exportación. Sin tratar de asignarle mucha importancia al análisis anterior vale la pena recordar nuevamente que el desarrollo del comercio entre Africa y América Latina ha creado una estructura en la cual los países de Africa son abastecedores de productos primarios en tanto que América Latina exporta apreciables cantidades de productos elaborados y manufacturas. Las repercusiones económicas de esta situación no deben ser consideradas con ligereza.

67. Este nuevo dinamismo que ha adquirido el comercio gracias en su mayor parte a la iniciativa de los países latinoamericanos y a los contactos establecidos ha tenido otra consecuencia importante: la creación de empresas mixtas y la consiguiente colaboración económica. Tradicionalmente, las empresas mixtas han sido el medio que han utilizado los exportadores para proteger los mercados recién adquiridos cuando había riesgo de competencia de la producción local y cuando se temía que por razones económicas podrían adoptarse ciertas decisiones desfavorables para reducir las importaciones de un abastecedor externo de determinado producto. Se estableció durante la misión del consultor que la mayoría de las empresas mixtas establecidas o en marcha en los cuatro países africanos son de esa índole.

68. Sin tratar de restar importancia a los beneficios económicos que podrían obtenerse de ellas, sería más conveniente que se tomaran medidas para definir las áreas prioritarias a las cuales pudieran dedicarse las empresas mixtas. Por consiguiente, debe darse debida consideración a los proyectos para la elaboración de productos primarios de África y otros afines, especialmente cuando el establecimiento de empresas mixtas podría contribuir a acrecentar la capacidad de exportación de los países del África a los países de América Latina que en ellas participan. Un caso que vale la pena discutir, y que está siendo analizado en este momento, es el establecimiento de una de esas empresas con la participación de Senegal y un país latinoamericano con el cual aquél podría comerciar para la elaboración de sulfato natural, a fin de producir fertilizantes para un mercado garantizado por las partes. Otro ejemplo es la producción de láminas de cobre utilizando la producción de Zambia para ser exportada al Brasil para su ulterior elaboración. Cabe presumir que tanto el Gobierno de Senegal como el de Zambia serán accionistas de una empresa mixta instalada en América Latina para la fase terciaria.

VII. RESUMEN DE LAS CONCLUSIONES

69. Los aspectos más importantes de este trabajo pueden resumirse por categorías. Primero, el comercio entre los países en desarrollo de África y de América Latina ha progresado a un ritmo lento porque ha encontrado ciertos obstáculos. Segundo, algunos de estos obstáculos podrían continuar entorpeciendo su expansión dinámica, incluso en el futuro, si no se adoptan medidas correctivas adecuadas y oportunas. Tercero, la posición favorable del balance comercial que muestran las estadísticas para el África tiende a no reflejar el panorama real existente porque esas cifras globales suelen desconocer la importancia de la estructura por productos. Cuarto, el comercio entre ambas regiones está muy concentrado desde el punto de vista de los productos y de los países. Quinto, las exportaciones de África a América Latina se componen fundamentalmente de materias primas.

70. Por eso los países del África deben comenzar cuanto antes a exportar productos manufacturados y semimanufacturados así como productos elaborados y semielaborados. Naturalmente el África esperaría recibir ayuda externa para ser capaz de crear la infraestructura y las instituciones de apoyo necesarias a esos fines.

71. De no adoptarse esas medidas correctivas se corre el grave riesgo que no se modifique apreciablemente la actual modalidad del comercio por lo menos desde el punto de vista de África. Y, por ese motivo, es bien probable que tarde o temprano a los países de África les incomode verse inundados de productos de los países latinoamericanos.

VIII. RECOMENDACIONES

72. Las estrategias y mecanismos posibles y necesarios para promover y ampliar el comercio interregional entre los países en desarrollo de África y América Latina tienen que vincularse naturalmente a algunas de las cuestiones examinadas en las secciones anteriores. La naturaleza de esas medidas se analiza asimismo en el documento principal (ST/ECA/WP.1/2). Lo que se dice a continuación refuerza lo que se ha tratado de destacar en todo este documento. Por ejemplo, es inevitable que en la puesta en práctica de alguna de estas proposiciones se consideren los aspectos de largo plazo de las cuestiones conjuntamente con los de mediano y corto plazo. Dicho de otro modo, las iniciativas de corto o mediano plazo son el baluarte de las estrategias previstas de largo plazo.

/A. Política

A. Política comercial

73. Como ya se dijo la política comercial de la mayoría de los países en desarrollo ha tendido a proteger la industria naciente, satisfacer a los abastecedores tradicionales y recientemente a favorecer las agrupaciones regionales o subregionales. Por ese motivo, y teniendo presente esos antecedentes es relativamente difícil esperar que el comercio aumente espectacularmente incluso dentro del marco de la cooperación económica entre los países de ambas regiones. Lo que se necesita en este momento es considerar los efectos de la reducción de los aranceles, la eliminación de las barreras no arancelarias y la modificación de las políticas comerciales. Con estas medidas se pretende dar tal impulso al desarrollo del comercio interregional, aunque desafortunadamente no es la primera vez que se plantean estas sugerencias. Sin embargo, se plantean nuevamente a pesar del análisis hecho anteriormente y a la luz de las experiencias de otras agrupaciones económicas mundiales.

74. Algunas de estas sugerencias podrían llevarse a la práctica en el plano interregional a través de negociaciones comerciales bilaterales o multilaterales. Sin embargo, es importante precaver a África para que no pierda de vista otros elementos importantes cuando realice dichas negociaciones. Por consiguiente, toda tentativa de rebajar los aranceles debe ser examinada teniendo en cuenta el posible aumento de competitividad de las partes. Dicho de otro modo, colocarlas a la par o en una posición más privilegiada respecto de terceros en el mismo mercado. Por ello durante las negociaciones, toda posibilidad de utilizar acuerdos complementarios, acuerdos de abastecimiento y empresas mixtas para elevar las exportaciones de manufacturas del África a América Latina tendría que formar parte de un conjunto de medidas. Ello es necesario para que África comience a contrarrestar el desequilibrio existente entre ese continente y la mayoría de los países de América Latina.

B. Información comercial y comercialización

75. La escasez de informaciones comerciales en el plano nacional, especialmente en lo que se refiere a las posibilidades del mercado y a las demandas específicas son los obstáculos más importantes para la expansión de las exportaciones de África y la tentativa de penetrar el mercado latinoamericano. Como es necesario disponer de información práctica para la adopción de decisiones, hay que ponerla a disposición de los exportadores africanos para que puedan desempeñar un papel eficaz en la cooperación comercial interregional entre África y América Latina. Sólo entonces podrán poner en práctica un programa de comercialización dinámico y bien concebido con el fin de captar una parte del mercado latinoamericano.

76. Las instituciones comerciales existentes en el África como las cámaras nacionales de comercio, los centros multinacionales de programación y ejecución (Multinational Programming and Operational Centres) y la Asociación de organizaciones para la promoción del comercio de África (Association of African Trade Promotion Organizations) que están en una situación privilegiada podrían desde ya contribuir a acrecentar la corriente de información comercial entre ambos continentes. Debería estimularse decididamente el mayor uso de publicaciones, boletines comerciales y organizar contactos directos frecuentes entre los hombres de negocios de ambos continentes. Asimismo, ellas deben reunir y difundir información comercial pertinente y las estadísticas respectivas en estrecha colaboración con las organizaciones similares del otro continente. Podrían darle cierta prioridad al fomento de actividades para estimular el comercio de determinados artículos entre África y América Latina. Estas medidas podrían complementarse mediante contactos directos de administradores nacionales y subregionales en ambos continentes a través de misiones comerciales, ferias comerciales, etc.

77. Las secretarías de las comisiones económicas regionales no deben reducir sus actividades mediante las cuales contribuyen a este proceso. Al respecto basta recordar las importantes repercusiones que tuvo la misión comercial africana que visitó América Latina auspiciada por la Comisión Económica para África y financiada por el Gobierno de los Países Bajos.^{3/}

78. Así las organizaciones internacionales y los organismos especializados deben dar cabida entre sus actividades, cuando sea posible, a la cooperación técnica entre países en desarrollo (CTPD). Ambas comisiones económicas regionales podrían organizar, en colaboración con otros organismos, cursos de investigación en materia de comercialización sobre la base de los estudios realizados en esta esfera. Dichos estudios tendrían que ser efectuados en cada continente por participantes del otro continente. En cada caso los países visitados corresponderían en gran medida a los países a cuyo mercado se quiere llegar.

79. Teniendo presente el análisis respecto del desequilibrio entre ambas regiones quizás sea necesario que tanto el estudio como las misiones en el terreno proyectadas tengan como principal objetivo la elaboración de una lista de productos que los países del África pueden exportar a los países de América Latina en la etapa inicial. Naturalmente para cumplir su objetivo el estudio tendría que ser muy detenido y abarcar temas como las cantidades disponibles para la exportación y las posibles demandas de importación de los países latinoamericanos, los precios, las posibles vías comerciales, las fuentes de suministro, y las barreras arancelarias y no arancelarias existentes para los productos identificados.

C. Función de las organizaciones de comercialización estatales

80. Las organizaciones de comercialización estatales o las organizaciones importadoras del África tienden a ocuparse principalmente de la importación y distribución nacional de bienes esenciales. Dadas sus posiciones estratégicas de importantes compradores están en situación ideal no sólo para negociar acuerdos de compras favorables sino para tratar de vender los productos de su país. Por ejemplo, podrían vincular en algunos casos sus compras con las ventas de determinada cantidad de productos nacionales. Como caso interesante cabe citar el de Argelia en el cual los organismos de importación estatales tienen instrucciones de utilizar su situación privilegiada para inducir a los compradores interesados en el mercado de Argelia a adquirir productos de ese país.

81. Las organizaciones de comercialización estatal deben empezar a participar en el fomento de las exportaciones de sus respectivos países. Por ejemplo, podrían considerar la posibilidad de servir de centro de información sobre las licitaciones abiertas en otros países en desarrollo.

D. Convenios de pago y de compensación

82. Prácticamente no existen convenios de pago o de crédito multilateral entre América Latina y África y éstos son esenciales para el desarrollo del comercio interregional. La mayoría de las actividades comerciales se realizan sobre la base de pagos en monedas duras o convertibles. Un elemento adicional, cual es la existencia de zonas monetarias específicas para estos países, ha tendido en cierta medida a obstaculizar la cooperación comercial entre ambas regiones. Deben

^{3/} Cinco hombres de negocios africanos en representación de Argelia, Egipto, Nigeria, Senegal y Zambia hicieron una gira de negocios por cuatro países latinoamericanos y uno del Caribe (Argentina, Brasil, México, Venezuela y Cuba) entre el 19 de marzo y el 11 de abril de 1981.

aprovecharse las instituciones existentes que participan en los convenios de compensación o de crédito subregional para promover el comercio interregional. Por ejemplo valdría la pena investigar la posibilidad de crear una vinculación entre la Cámara de Compensación de Africa Occidental (West African Clearing House) y la Cámara de Compensación Centroamericana y aprovechar sus servicios sobre bases bilaterales o multilaterales.

83. Existen otras estructuras institucionales importantes cuales son las de los diversos bancos comerciales que podrían movilizarse en esta esfera. Estas instituciones podrían desempeñar una importante función positiva en la promoción del comercio internacional en la misma forma en que lo hacen en el plano nacional y por ese motivo es importante examinar los beneficios que de ellas pueden obtenerse. Por ejemplo, podrían establecerse sucursales de algunos bancos comerciales africanos en países latinoamericanos; asimismo podría examinarse la posibilidad de establecer sistemas de garantía de créditos a las exportaciones. Quizás de esta manera los exportadores podrían ofrecer servicios de crédito por lo menos comparables si no mejores que sus competidores. Las instituciones financieras existentes deberían adaptarse a la satisfacción de estas necesidades o crear instituciones nuevas para superar las deficiencias actuales.

E. Transporte y comunicaciones

84. Quizás sea necesario señalar que el transporte no puede ser el único obstáculo a la expansión de las exportaciones de Africa a América Latina. Es cierto que los servicios portuarios deficientes y las sobretasas ocasionales, que se traducen en altos costos de manipulación, disminuyen las posibilidades de competencia de algunos productos africanos en el mercado internacional, pero debe tenerse presente que todavía no se ha desarrollado suficientemente el intercambio comercial entre Africa y América Latina como para que exista un volumen moderado de tráfico ni siquiera para los productos que son competitivos y que este parece ser el obstáculo principal, siendo la falta de servicios de transporte eficientes consecuencia de ello.

85. En esta esfera Africa adolece de problemas relacionados con la frecuencia de salida de los barcos y elevados fletes. No cabe duda que el alto costo de éstos obedece en parte a la falta de servicios portuarios adecuados y al reducido volumen de carga general generada en el Africa. Asimismo esta situación es atribuible en parte al hecho que la mayoría de los países africanos no tienen ni los medios ni la estructura como para negociar en condiciones adecuadas con los buques de compañías afiliadas a una conferencia en lo relativo a fletes o racionalización de los servicios. Las vinculaciones de transporte existente no sólo son onerosas sino más bien ineficientes e irregulares.

86. Como ya se dijo Africa genera un volumen de carga muy reducido con destino a América Latina. Como eso ha impedido la expansión de los servicios existentes es necesario aplicar un criterio coordinado o global de desarrollo de las exportaciones para aprovechar las oportunidades de transporte marítimo que podrían producirse. Deben elaborarse medidas para la ampliación del comercio que incluyan empresas mixtas y acuerdos bilaterales de comercio en los cuales se prevea la creación de un sistema de transporte que utilicen los transportistas nacionales de ambos continentes.

87. Los sistemas de comunicaciones existentes se han desarrollado en función de las relaciones comerciales y por eso la mayoría de los países de ambas regiones se comunican entre sí utilizando en gran medida las principales vías europeas o de

/América del

América del Norte. Es necesario adoptar medidas para establecer una corriente de comunicación directa entre ambas regiones y también debería considerarse la posibilidad de establecer un punto focal en cada una de ellas.

88. Una vez definidos los mercados en los cuales se proyecta colocar las exportaciones e identificados los productos que tienen potencial de exportación debería hacerse, como ya se dijo, una evaluación de las oportunidades de transporte marítimo y de los costos correspondientes que obstaculizan las exportaciones del Africa. En ese ejercicio de evaluación también debe examinarse la posibilidad de establecer empresas mixtas de transporte marítimo para solucionar los problemas pertinentes. Por consiguiente, se recomienda que el tema del transporte y las comunicaciones se incluya en la promoción del comercio y en las actividades de desarrollo del mismo entre Africa y América Latina.

89. La secretaría de la Comisión Económica para Africa proyecta establecer en el marco de la CTPD vínculos más estrechos con América Latina en el subsector del transporte y las comunicaciones (asimismo proyecta hacerlo en otros sectores), a través de los cuales podrían resolverse algunos y quizá la mayoría de los problemas de transporte y comunicaciones entre ambas regiones de aumentar marcadamente el volumen de tráfico como consecuencia de la promoción y el desarrollo exitosos del comercio.

F. Cooperación industrial

90. Las tendencias actuales en materia de planificación del desarrollo industrial en los planos nacional y regional no parecen llevar al logro de los objetivos considerados en este proyecto, teniendo en cuenta la similitud del desarrollo económico de ambas regiones. Entre las medidas que podrían ayudar a superar este obstáculo se podrían incluir la iniciación de actividades relacionadas con acuerdos complementarios, acuerdos de suministro de largo plazo y empresas mixtas. Hasta ahora sólo se han creado unas pocas instituciones en el plano nacional para coordinar las actividades en esta esfera y como ejemplo de ellas cabe citar la Comisión Brasileño Nigeriana encargada de estimular la creación de empresas mixtas y la transferencia de tecnología. Al parecer, para obtener el máximo de beneficios de dicha cooperación habría que establecer las instituciones regionales e interregionales que hacen falta para proporcionar la orientación a los países de la región en esas materias.

91. Además, podría alentarse a la Comisión Económica para América Latina y a la Comisión Económica para el Africa para que en colaboración con otros organismos organizaran:

- a) reuniones interregionales de inversionistas;
- b) programas de promoción de la inversión para atraer inversionistas latinoamericanos hacia Africa;
- c) ferias comerciales industriales en que se consideraran elementos de subcontratación;
- d) consultas comerciales bilaterales entre pares de países interesados aprovechando las ocasiones en que los representantes de las organizaciones de comercialización estatales, de los ministerios de comercio, de las cámaras de comercio y de las organizaciones para la promoción de las exportaciones de ambas regiones asistan a reuniones internacionales o interregionales.

/G. Perfeccionamiento

G. Perfeccionamiento de la mano de obra

92. Para el desarrollo de las exportaciones del Africa indudablemente es necesario disponer de una fuerza de trabajo bien capacitada y versátil y de un conjunto de administradores eficientes. Si bien la formación académica y sistemática son importantes, también es necesario crear el conjunto de personal capacitado que necesita el Africa para iniciar las actividades tan necesarias de desarrollo de las exportaciones de productos manufacturados. La formación académica y sistemática debe ser complementada por la experiencia que a Africa le falta teniendo en consideración su desarrollo industrial reciente. América Latina con sus antecedentes en materia industrial que datan de hace tanto tiempo, ha adquirido suficiente experiencia y conocimientos especializados que podría, a través de ayuda técnica, poner a disposición de los países africanos para el desarrollo de sus manufacturas y de su comercialización para la exportación. Esa colaboración técnica que cae dentro del ámbito del principio de autoconfianza colectiva debe estimularse y beneficiará a ambas regiones.